استحساناً.

5 ـ موضوع النهي عن الدخول في سوم الأخ وهو لا يأتي هنا أيضاً إذ أنّه يركز هنا على موضوع العرض الأفضل وليس فيه بيع على بيع الأخ ولا ركون للمتبايعين حتّى يتصور دخول في السوم إذ الدلال مستمر في طلب الأفضل.

6 ـ مشكلة شراء دفتر الشروط.

فالجهة صاحبة المناقصة تضع شروطاً ومواصفات للأصناف التي ترغب في تنفيذها أو توريدها وقد تحتاج إلى أمور تتكبد لها نفقات بالإضافة لنفقات الإعلان وهكذا فمن يتحمل هذه التكاليف؟

قد يقال: انه الجهة صاحبة المناقصة تتحملها فهي المستفيدة أما المناقصون وبالخصوص من لم ترس عليهم المناقصة فما هو الوجه في تحميلهم؟ وقد يحمل المناقصون باعتبار إمكان استفادتهم منها، وقد يباع إليهم باعتبار الكراس ذا قيمة ويرى الأستاذ المصري ضرورة بذله بالمجان ولكن لا مانع من أخذ تأمين نقدي ورده إلى المناقص الذي لم ترس عليه.

ولا يمانع الشيخ الجواهري في البيع وهو الأصح.

7 ـ موضوع الضمان: وهناك نوعان من الضمان (التامين)

1 ـ ابتدائي يصل إلى حد 1% أو 2 % من قيمة العرض ويقدم مع العرض لغرض التأكد من جدية اشتراك المتعهد في المناقصة والتأكد من التزامه. ومن حق الجهة المناقصة مصادرة هذا الضمان إذا سحب العرض قبل البت النهائي ويرد هذا إلى أصحاب العروض الأخرى أما صاحب العرض الفائز فيرد إليه ليقدم ضمانا نهائيا.

2 ـ الضمان الانتهائي وهو 5% مثلاً من قيمة العقد يقدم خلال مدة ويرد إلى صاحبه بعد التنفيذ.